

зации оценивалась в 50%, в Чехии (АЭС «Темелин») — до 70%. Глава «Энергоатома» **Юрий Недашковский** еще весной заверял журналистов, что Украина может рассчитывать на 85–90% локализации производства оборудования, работ и услуг. Однако стоит отметить, что в Чехии на тендер ЗАО «Атомстройэкспорт» изначально выходило не самостоятельно, а в составе чешско-российского консорциума с компанией Škoda и опытным конструкторским бюро «Гидропресс».

В нашей же стране создание консорциума будет происходить в других условиях. С одной стороны, тендер уже состоялся, и россияне его выиграли. С другой — «Энергетич-

ская стратегия Украины до 2030 года» предусматривает строительство минимум девяти гигаватт атомных мощностей.

Плюсы такого консорциума очевидны: украинские предприятия могут получить технологии производства комплектующих, наработать опыт, да и часть денег останется на родине. Но есть и риски. При неправильном администрировании Украине придется отдать контрольный пакет российской стороне, вследствие чего Киев не получит технологий, а украинские предприятия, задействованные в производственной цепочке, будут выполнять лишь низкоквалифицированные работы.

■ Илона Заец

паний, созданных исключительно украинской командой. Нет у нас таких громких имен, как Skype (эстонский продукт). По мнению Кардакова, Украина только в начале пути. «Мы совсем недавно научились делать расчеты для своих инновационных проектов», — говорит бизнесмен. Это и неудивительно, ведь внедрение инноваций для многих лишь в последнее время перестало быть хобби и превратилось в серьезный бизнес, который требует все больших вложений.

**Виктор Татаров**, директор и соучредитель компании «Веб-сео» (оптимизация веб-сайтов и их регистрация в поисковых системах и каталогах) рассказал, что в начале 90-х в соответствующую идею она вложила всего 40 тыс. долларов, и уже через два года после этого достигла операционной безубыточности. В следующий стартап, SenderOK (помогает упорядочить сообщения в почтовых программах), компания вложила не менее миллиона долларов. А отдел разработок, который совсем недавно находился в Америке, перенесен в Херсон.

Впрочем, где расположены офисы компаний, сегодня, в эпоху глобализации, не слишком важно. «Стартап — это корабль», — заметил



**Влад Воскресенский**, директор и соучредитель компании InvisibleCRM (ее конек — автоматический перевод данных из рабочих пользовательских программ в CRM-системы). Большую часть времени Воскресенский проводит в Силиконовой долине, где находится офис InvisibleCRM. Непосредственно оттуда с помощью прямого включения он и рассказывал о своем опыте построения успешного стартапа.

■ Ирина Государская

## Инновационное пробуждение-3

Как чувствуют себя украинские компании на глобальных рынках, обсуждали 29 сентября в Херсоне за круглым столом участники конкурса «Инновационный прорыв-2010». Конкурс проходил под эгидой **Александра Кардакова** (на фото), главы наблюдательного совета компании «Октава Капитал» и основате-

ля компаний «Инком» и «Датагруп», стратегическим партнером выступила аудиторская компания Ernst & Young, аналитическим партнером — журнал «Эксперт».

Как с грустью констатировали выступающие в ходе обсуждения, наша страна не может похвастать большим количеством глобальных ком-

## Оголошено початок міжнародного конкурсу «Підприємець року 2010» в Україні!

Заявки на участь приймаються до 5 листопада 2010 року

[www.eoy-ua.com](http://www.eoy-ua.com)

**ERNST & YOUNG**

Quality In Everything We Do

За підтримки

Генеральний телевізійний партнер

Генеральний діловий партнер

Ексклюзивний Інтернет-партнер

Генеральний  
аналітичний партнер



**Комп&НьюН**

**КорреспонденТ.net – Бізнес**

**ЕКСПЕРТ**

Ексклюзивний медіа-партнер

Ексклюзивний медіа-партнер

PR-партнер

**Дело**

**Інвест  
газета**

**clever group**

© 2010 «Ернст енд Янг».  
Всі права захищені.